

**PENERAPAN STRATEGI *MARKETING FUNDING* PRODUK TABUNGANKU
PADA PT. BPD JAWA TIMUR CABANG LUMAJANG**

TUGAS AKHIR

Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Mencapai
Derajat Ahli Madya Ekonomi



**PROGRAM D3 KEUANGAN DAN PERBANKAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MALANG
JULI 2019**

TUGAS AKHIR

PENERAPAN STRATEGI MARKETING FUNDING PRODUK TABUNGANKU PADA PT. BPD JAWA TIMUR CABANG LUMAJANG

oleh :

Setyo Nur Arif
201410190511138

Diterima dan disetujui
pada tanggal 11 Juli 2019

Pembimbing I,


Dra. Dwi Susilowati, M.M.

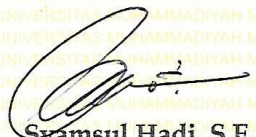
Pembimbing II,


Syamsul Hadi, S.E., M.Si.



Dr. Idah Zuhroh, M.M.

Ketua Program Studi,


Syamsul Hadi, S.E., M.Si.

LEMBAR PENGESAHAN TUGAS AKHIR

PENERAPAN STRATEGI MARKETING FUNDING PRODUK TABUNGANKU PADA PT. BPD JAWA TIMUR CABANG LUMAJANG

Yang disiapkan dan disusun oleh:

Nama : Setyo Nur Arif
NIM : 201410190511138
Jurusan : D-III Keuangan dan Perbankan

Telah dipertahankan di depan penguji pada tanggal 11 Juli 2019 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan guna memperoleh gelar Ahli Madya Ekonomi pada Universitas Muhammadiyah Malang.

Susunan Tim Penguji:

Penguji I : Ida Nuraini, S.E., M.Si.
Penguji II : Dra. Arfida Boedirochminarni, M.S.
Penguji III : Dra. Dwi Susilowati, M.M.
Penguji IV : Syamsul Hadi, S.E., M.Si.

1. 
2. 
3. 
4. 



Dekan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,

Dr. Zuhroh, M.M.

Ketua Program Studi,

Syamsul Hadi, S.E., M.Si.

PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan di bawah ini;

Nama : Setyo Nur Arif

Tempat, Tanggal Lahir : Lumajang, 02 Agustus 1995

NIM : 201410190511138

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Jurusan : D-III Keuangan dan Perbankan

dengan judul:

PENERAPAN STRATEGI *MARKETING FUNDING* PRODUK TABUNGANKU PADA
PT. BPD JAWA TIMUR CABANG LUMAJANG

adalah bukan karya tulis ilmiah (Tugas Akhir) orang lain, baik sebagian ataupun seluruhnya, kecuali dalam bentuk kutipan dan data-data yang telah saya sebutkan sumbernya dengan benar.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebaik-baiknya dan apabila pernyataan ini tidak benar, saya bersedia mendapat sanksi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Malang, 22 Agustus 2019



Setyo Nur Arif

NIM 201410190511138

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirrohim.

Puji syukur yang teramat dalam saya haturkan kehadiran Tuhan Yang Maha Segala, atas percikan kasih, hidayat, dan taufiq-Nya sehingga Tugas Akhir dengan judul “PENERAPAN STRATEGI *MARKETING FUNDING* PRODUK TABUNGANKU PADA PT. BPD JAWA TIMUR CABANG LUMAJANG” ini dapat terselesaikan pada waktu yang tepat, meskipun tidak tepat waktu.

Teriring do’a shalawat semoga senantiasa melimpah kepada Muhammad SAW., Rasul akhir zaman, penutup para nabi yang membawa kesempurnaan ajaran Tauqid dan keutamaan budi pekerti. Dan semoga tumpahan do’a shalawat menetes pada segenap keluarga dan sahabatnya, para syuhada’, para mushonnifin, para ulama’ dan seluruh umatnya yang dengan tulus ikhlas mencintai dan menjunjung sunnahnya.

Selama proses penyusunan Tugas Akhir ini, banyak pihak yang memberikan bantuan dan dukungan kepada saya. Sebagai ungkapan syukur, dalam kesempatan ini saya ingin mengucapkan terimakasih kepada :

1. Bapak Dr. Fauzan M.pd selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Malang.
2. Ibu Dr. Ida Zuhroh, M.M selaku Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis Universitas Muhammadiyah Malang.
3. Bapak Syamsul Hadi, S.E., M.si selaku Ketua jurusan D3 Keuangan & Perbankan Fakultas Ekonomi & Bisnis Universitas Muhammadiyah Malang.
4. Ibu Pembimbing Dra. Dwi Susilowati, M.M dan Bapak Syamsul Hadi, S.E., M.Si selaku pembimbing Tugas Akhir.
5. Bapak Hery Setya Yuda selaku pimpinan kepala cabang PT. Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur Cabang Lumajang.

6. Teman – teman D3 Keuangan & Perbankan.
7. Ucapan terima kasih secara khusus penulis sampaikan kepada kedua orang tua dan keluarga tercinta

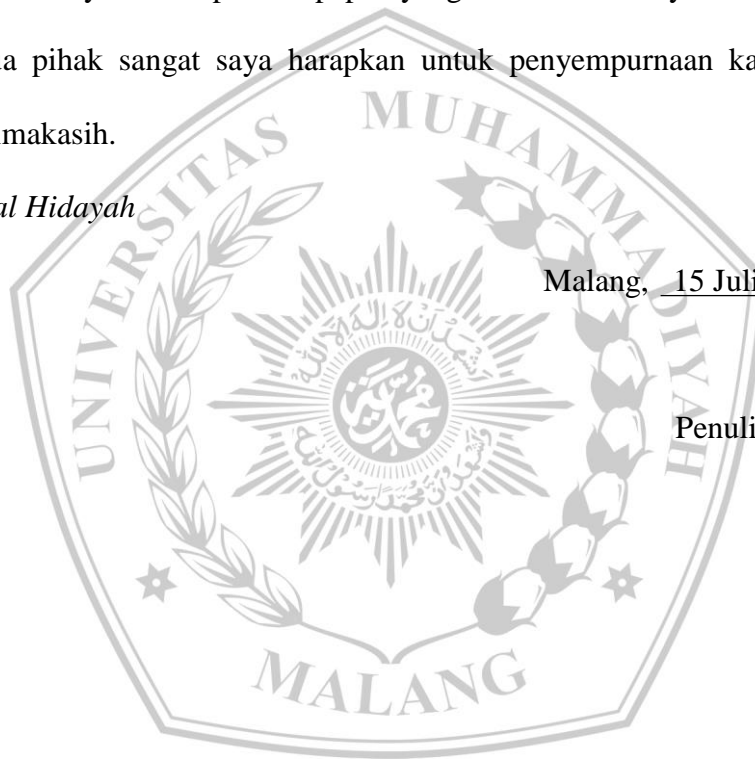
Kepada mereka semua, hanya ucapan terima kasih dan do'a tulus yang dapat saya persembahkan, semoga segala yang telah mereka berikan kepada saya tercatat dengan tinta emas dalam lembaran catatan Roqib sebagai sebuah ibadah yang tiada ternilai. Amiin.

Akhirnya, dengan dengan segala keterbatasan dan kekurangannya, saya mempersembahkan karya tulis kepada siapapun yang membutuhkannya. Kritik konstruktif dan saran dari semua pihak sangat saya harapkan untuk penyempurnaan karya – karya saya selanjutnya. Terimakasih.

Billahittaufiq Wal Hidayah

Malang, 15 Juli 2019

Penulis.



DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR GAMBAR.....	viii
DAFTAR TABEL	ix

BAB I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah.....	3
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	4
D. Manfaat Penelitian	4

BAB II. LANDASAN TEORI

A. Penelitian Terdahulu	5
B. Pengertian Bank	6
C. Jenis-Jenis Bank	8
D. Pengertian Pemasaran (<i>Marketing</i>).....	11
E. Tujuan Pemasaran (<i>Marketing</i>).....	12
F. Konsep-Konsep Pemasaran (<i>Marketing Concept</i>).....	13
G. <i>Marketing Funding</i>	15

BAB III. METODE PENELITIAN

A. Lokasi Penelitian.....	17
B. Jenis Penelitian.....	17
C. Data dan Sumber Data	17
D. Teknik Pengumpulan Data.....	19
E. Teknik Analisis Data.....	19

BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan	
1. Lokasi PT. Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur Tbk. Cabang Lumajang	21

2. Data Perusahaan (PT. Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur Tbk. Cabang Lumajang)	21
3. Struktur Organisasi dan Deskripsi Jabatan PT. Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur Tbk. Cabang Lumajang	22

B. Hasil Penelitian dan Pembahasan

1. Prosedur Pembukaan TabunganKu pada PT. Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur Tbk. Cabang Pembantu Sukodono	27
2. Perkembangan Jumlah Nasabah TabunganKu Pada PT. Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur Tbk. Cabang Pembantu Sukodono	30
3. Penerapan Strategi <i>Marketing Funding</i> Produk TabungKu.....	33
4. Kelebihan dan kekurangan produk TabunganKu	39

BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	41
B. Keterbatasan Penelitian.....	42
C. Saran	42

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN – LAMPIRAN



DAFTAR GAMBAR

1. Gambar 4.3 Struktur Organisasi Bank Jatim Lumajang 22
2. Gambar 4.4 Prosedur Pembukaan TabungaKu..... 27
3. Gambar 4.5 Prosedur Penyetoran TabunganKu..... 28
4. Gambar 4.6 Prosedur Penarikan TabunganKu..... 28
5. Gambar 4.7 Prosedur Penutupan TabunganKu..... 29



DAFTAR TABEL

1. Tabel 4.1 Penambahan Jumlah Nasabah TabunganKu..... 31
2. Tabel 4.2 Perkembangan Nasabah TabunganKu 32
3. Tabel 4.3 Suku Bunga TabunganKu 35



DAFTAR PUSTAKA

- Dr. Widayat. (2016). *Pedoman Penulisan Skripsi dan Laporan Tugas Akhir*. Malang. UMMPress.
- <http://www.bankjatim.co.id/id/konvensional/produk-layanan/data/tabungan-siklus> [Diakses pada 20 April 2019]
- Kasmir. (2004). *Pemasaran Bank*. Edisi Pertama. Jakarta: Prenada Media.
- . (2010). *Pemasaran Bank*. Edisi Revisi. Jakarta: Kencana.
- . (2012). *Bank dan Lembaga Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kuncoro, M. (2009). *Metode Riset Untuk Bisnis dan Ekonomi*. Jakarta: Erlangga.
- Nurasikin, A. (2013). Strategi Pemasaran Warung Mikro Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang kendal. *Skripsi FE IAIN Wali Songo Semarang*, 1-82
- Akmala, D. (2015). Implementasi Marketing Mix Pada Produk Tabungan Utama Di Bank Mega Syariah Cabang Semarang. *Tugas Akhir FE UIN Wali Songo Semarang*, 1-79.
- Rangkuti, F. (2011). *SWOT Balanced Scorecard*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Republik Indonesia. (1998). Undang-Undang republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan. Lembaran Negara RI tahun 1998, No. 182 Sekretariat Negara. Jakarta.
- Utami, RF. (2010). Strategi Pemasaran Produk Pada PT. BNI Syariah Cabang Surakarta. *Skripsi FE Universitas Sebelas Maret Surakarta*, 1-79.
- Kotler, P and Keller, K.L. 2012. *Marketing Management* 13 New Jersey: Pearson Prentice Hall, Inc.
- Kotler, P. 2012. *Manajemen Pemasaran di Indonesia :Analisis,. Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*. Jakarta : Penerbit Salemba. Empat.
- <https://lspp.or.id/wp-content/uploads/2014/06/LAMPIRAN-SKKNI-Funding-Services.pdf> [Di akses pada 3 mei 2019]